****

**Fecha de Elaboración: 15-May-2015**

**Explicación y Ejemplos Cálculo de Comisiones Publicidad**

***Área de Calidad***

**Elaborado por: MIP. Manuel Damken**

**Abstract**

El propósito del presente documento es explicar y ejemplificar el cálculo de comisiones y premios automatizado para vendedores del área de publicidad tomando como parámetros las características de la venta, del cliente, del vendedor y del nivel presupuestal de su zona geográfica así como los días de cartera entre otros.

**Variables:**

Las variables que se involucran en el cálculo de comisión son las siguientes:

* **Tipo de Venta**
  + **Administración de Venta**
  + **Intercambio facturado e Intercambio no facturado.**
  + **Facturado.**
    - **Tipo de Cliente**
      * **Gobierno**
      * **Agencia**
      * **Directo**
    - **Tipo de Ejecutivo**
      * **1**
      * **2**
      * **3**
      * **4**
    - **Nivel Presupuestal**
      * **1**
      * **2**
      * **3**
      * **4**
* **Premios**
  + **Paquete Especial**
  + **Reactivación y/o Cliente Nuevo**
  + **Días promedio cartera por tipo de cliente**

Cada Variable tiene sus particularidades, las cuales se explican a continuación. Cabe destacar que **TODAS** las comisiones serán pagadas una vez que esté registrado el pago del cliente en la balanza de la empresa siempre y cuando ese pago se haya registrado dentro del plazo correspondiente al tipo de cliente.

**Tipo de Venta**

Se coloca como la primera variable dado que será la primera en tomarse en cuenta ya que de cumplirse ciertas condiciones, se tomará como única variable para determinar la comisión del vendedor.

Los tipos de venta a tomarse en cuenta son los siguientes:

* Administración de Venta
* Intercambio facturado e Intercambio no facturado .
* Facturado.
* Patrocinio.
* **Administración de Venta**

La primer variable a tomar en cuenta es si la venta se refiere a la administración de una cuenta, este tipo de “ventas”, se refiere principalmente a cuentas negociadas por Gerencias o Direcciones del Área y estas son asignadas a un ejecutivo para que administre la venta e ingrese la orden de transmisión entre otras funciones. En la orden de transmisión el ejecutivo deberá seleccionar un campo que por default estará en **“No”,** El campo deberá de identificarse como: **Administración de venta**, y los campos disponibles serán **“Si” y “No**”. En caso de que el ejecutivo seleccione que **“Si”,** deberá de aparecer un **“Pop up”** para que confirme que es una venta administrada con la siguiente leyenda: **“Confirmar que se trata de la administración de una cuenta**”, con los botones disponibles: **“Confirmar”** y **“Cancelar**”, en caso de que el usuario presione **“Cancelar**”, la opción seleccionada deberá de cambiarse a **“No”.** En caso de seleccionar **“Confirmar**”, se dejará la opción **“Si”** seleccionada y se le permitirá continuar con el llenado de la orden de transmisión al Ejecutivo.

Esta variable se programa "manualmente" una vez y no cambia por nivel de ejecutivo ni nivel presupuestal, podría llegar a cambiar con el tiempo y el único usuario que tendrá permiso para realizar dicho cambio es el **Contador General del Área.** Si esta variable es “activada”, se ignorarán el resto de variables y se asignará la comisión determinada.

El valor inicial que se asignará a esta variable es **2.5%**

Esta comisión será pagada una vez que se registre el pago del cliente, en la cuenta de la empresa.

Habrán algunas excepciones de este tipo de ventas en las que en vez de un porcentaje se asignará un **monto fijo**, en estos casos el usuario que podrá asignar este monto es el **Contador General del Área.**

* **Intercambio facturado e Intercambio no facturado.**

Intercambio facturado e intercambio no facturado tendrán la misma comisión, la cual se programa "manualmente" una vez y no cambia por nivel de ejecutivo ni nivel presupuestal, podría llegar a cambiar con el tiempo y el único usuario que tendrá permiso para realizar dicho cambio es el **Contador General del Área**. Si esta variable es “activada”, se ignorarán el resto de variables (a excepción de la variable **“Administración de Venta**” y se asignará la comisión determinada.

El valor inicial que se asignará a esta variable es **2.5%**

Esta comisión estará topada a un monto anual de **$120,000.00,** es decir que si la comisión de una venta excede este monto, solo se le pagará hasta dicha cantidad, la cual deberá de poder modificarse en un futuro solo por el **Contador General del Área.**

Esta comisión será pagada una vez se reciba el bien intercambiado ó en base en una tarifa mensual.

* **Facturado.**

Para el cálculo de comisiones de las ventas facturadas (que no sean intercambio ni administración de venta), entran en juego 3 variables; Tipo de cliente, Tipo de Ejecutivo y Nivel presupuestal de la plaza, cada una con sus consideraciones.

* **Tipo de Cliente**

El tipo de cliente será la primera variable a tomar en cuenta dentro de este grupo de variables.

* + **Gobierno**

Se coloca como la primera variable de tipo de cliente a considerar ya que de ser cierta se dejarían de tomar en cuenta el resto de las variables (tipo de cliente, tipo de ejecutivo y nivel presupuestal) y se asignará una única comisión que no variará la cual se programa "manualmente" una vez, podría llegar a cambiar con el tiempo y el único usuario que tendrá permiso para realizar dicho cambio es el **Contador General del Área**.

El valor inicial que se asignará a esta variable es **5%**

De no detectarse que se trate de un tipo de cliente Gobierno, las siguientes variables tendrán el mismo nivel de importancia y se conjugarán para determinar la comisión correspondiente del vendedor.

* + **Directo**

En cuanto a clientes directos, se asignará una comisión “base” que variará dependiendo del nivel presupuestal de la plaza. Esta comisión base se asigna a nivel nacional por el **Contador General del Área** y podría cambiar con el tiempo.

Los valores iniciales que se asignarán deberán ser como se muestra:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nivel Presupuestal | Tipo de Cliente | |
| Directo | Agencia |
| 1 | 30% | 8% |
| 2 | 25% | 6% |
| 3 | 17.5% | 4% |
| 4 | 10% | 3% |

\*Nivel presupuestal se explicará posteriormente.

* **Tipo de Ejecutivo**

El tipo de ejecutivo se refiere al nivel de experiencia del ejecutivo en cuestión, el cual estará relacionado directamente con su antigüedad dentro de la empresa.

Existirán 4 tipos de ejecutivos, identificados numéricamente; **1, 2, 3, 4.** Siendo el 4to nivel el que se refiere al ejecutivo con menos tiempo en la empresa.

La determinación del tipo de ejecutivo deberá de hacerse automáticamente contando con la fecha de ingreso del ejecutivo, tomando en cuenta la siguiente tabla de antigüedad/tipo de ejecutivo/nivel presupuestal.



Cada tipo de ejecutivo tendrá un porcentaje de la comisión otorgada por el tipo de cliente y del nivel presupuestal de la plaza.

El valor inicial que se otorgará a cada tipo de ejecutivo será el siguiente:

|  |  |
| --- | --- |
| Tipo de ejecutivo | De la comisión otorgada por el tipo de cliente. |
|
| 1 | 100% |
| 2 | 125% |
| 3 | 150% |
| 4 | 175% |

Este porcentaje de la comisión otorgada se asigna a nivel nacional por el **Contador General del Área** y podría cambiar con el tiempo.

El sistema deberá de llevar a cabo la multiplicación del porcentaje otorgado al tipo de ejecutivo por el porcentaje base asignado al tipo de cliente asignado al nivel presupuestal, quedando en una primera instancia según los valores iniciales de las variables aquí descritas (Tipo de Ejecutivo/Nivel Presupuestal/Tipo de Cliente).

**Nivel Presupuestal 1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipo de ejecutivo | De la comisión otorgada por el tipo de cliente. | Directo | Agencia |
| 30% | 8% |
| 1 | 100% | 30% | 8% |
| 2 | 125% | 38% | 10% |
| 3 | 150% | 45% | 12% |
| 4 | 175% | 53% | 14% |

**Nivel Presupuestal 2**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipo de ejecutivo | De la comisión otorgada por el tipo de cliente. | Directo | Agencia |
| 25% | 6% |
| 1 | 100% | 25% | 6% |
| 2 | 125% | 31% | 8% |
| 3 | 150% | 38% | 9% |
| 4 | 175% | 44% | 11% |

**Nivel Presupuestal 3**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipo de ejecutivo | De la comisión otorgada por el tipo de cliente. | Directo | Agencia |
| 17.5% | 4% |
| 1 | 100% | 17.5% | 4% |
| 2 | 125% | 21.9% | 5% |
| 3 | 150% | 26.3% | 6% |
| 4 | 175% | 30.6% | 7% |

**Nivel Presupuestal 4**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipo de ejecutivo | De la comisión otorgada por el tipo de cliente. | Directo | Agencia |
| 10% | 3% |
| 1 | 100% | 10% | 3% |
| 2 | 125% | 13% | 4% |
| 3 | 150% | 15% | 5% |
| 4 | 175% | 18% | 5% |

* **Nivel Presupuestal**

Nivel presupuestal se define conforme al presupuesto de venta de la plaza, esto derivado a que por las condiciones y tamaño del mercado hay plazas que se tiene presupuestado vendan más que otras.

Las plazas asignadas inicialmente por nivel presupuestal son las siguientes:

|  |  |
| --- | --- |
| **Nivel Presupuestal 1:**  LA PIEDAD  GUAMUCHIL  ZACATECAS  DOLORES Y S.M.A.  ZIHUATANEJO  TUXPAN  AGUA PRIETA  MAZATLAN  NAVOJOA  DURANGO  LOS CABOS  LA PAZ  TEHUACAN  GUASAVE | **Nivel Presupuestal 2:**  SAN LUIS RIO COLORADO  COLIMA  NOGALES  GUAYMAS  ZAMORA  MORELIA  SALAMANCA  SALINA CRUZ  XALAPA  MOCHIS  TUXTLA  TORREON  OBREGON  TEPIC |
| **Nivel Presupuestal 3:**  QUERETARO  VERACRUZ  LEON  CULIACAN | **Nivel Presupuestal 4:**  MATRIZ (Corporativos)  PUEBLA  TOLUCA  HERMOSILLO |

Esta asignación de ciudades por nivel presupuestal se asigna a nivel nacional por el **Contador General del Área** y podría cambiar con el tiempo.

**Premios**

Adicional a la comisión correspondiente otorgada al vendedor, existen otros factores a tomar en cuenta que podrían aumentar la comisión del vendedor.

Paquete especial

* + **Paquete Especial**

Hay algunos paquetes de venta a los cuales se les pudiera asignar un porcentaje extra de comisión a manera de incentivar la venta del mismo este se suma a la comisión del vendedor, y se asigna cuando se da de alta el paquete, y lo **hace Gerencia Corporativa de Publicidad.** Aplica para todos los niveles presupuestales y todos los tipos de ejecutivos.

* + **Reactivación y/o Cliente Nuevo**

En ciertas condiciones se podría generar una comisión extra a todas las demás en el caso de que se trate de una reactivación o un cliente nuevo.

**Reactivación:** Cliente al que no se le ha facturado en 450 días de la última factura. EXCLUYENDO INTERCAMBIO y ADMINISTRACIÓN

**Cliente Nuevo:** Aquel cliente al que nunca se le ha vendido.

El porcentaje inicialmente asignado a este tipo de ventas será del 5%.

Este porcentaje podría cambiar con el tiempo siendo el **Contador General del Área** el único con los permisos para poder modificar dicho porcentaje.

* + **Días promedio cartera por tipo de cliente**

Con la finalidad de incentivar el seguimiento y gestión de la cartera de cada vendedor se le premiará siempre y cuando todos sus clientes se encuentren dentro del plazo establecido por tipo de cliente.

Los plazos iniciales que se deberán dar de alta son los siguientes:

* + - Clientes Directos: 90 días
    - Gobierno: 180 días
    - Agencia: 120 días

Estos plazos se podrían llegar a modificar con el tiempo siendo de igual forma el **Contador General del Área** el único con permiso para modificar estos datos.